Niveau(x) d'enseignement : 4 Numéro EDUQ : 9270739
Centre d'intérêt : 870

Créer son entreprise : la visite en classe d'une entrepreneure ou d'un entrepreneur : trousse destinée aux enseignantes et enseignants de la formation professionnelle. -- [Québec] : Ministère de l'éducation, 1992.
1 portefeuille (3 v. : 6; [12; 8] p.) ; 31 cm.

En tête du titre : La formation professionnelle et l'entrepreneurship. "La formation professionnelle au secondaire". Code : 9192-0860; 17-3700; 17-3700-1 à 17-3700-3. Dépouillement : v. [1]. Présentation de l'activité -- v. [2]. Guide pour l'enseignante ou l'enseignant -- v. [3]. Guide pour l'entrepreneure ou l'entrepreneur.

ISBN 2-550-23008-6

ISBN 2-550-23009-4

ISBN 2-550-23010-8

Vedette(s)-secondaire(s) : Québec (Province). Ministère de l'éducation

Descripteur(s) : Formation professionnelle • Entreprise • Guide • Secondaire (Ordre d'enseignement)

Cette trousse permet à un enseignant en formation professionnelle au secondaire d'inviter un entrepreneur à venir témoigner de son expérience devant les élèves. En plus de présenter les étapes à suivre pour réaliser l'activité, la trousse contient un guide pour l'enseignant qui donne des indications pour le choix de l'entrepreneur, l'organisation de sa visite, la visite comme telle et des moyens pour sensibiliser les élèves à créer leur entreprise. Elle contient aussi un guide pour l'entrepreneur où on lui donne des conseils pour préparer son exposé et affronter une classe et on lui propose des pistes de réflexion avant sa visite en classe.

Type de document :

PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ

Formation professionnelle du secondaire

Québec

9270734-A

« La Formation Professionnelle et l'Entrepreneurship »

PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ

Réimpression, mars 1992 — 9192-6243

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation, 1992 — 9192 - 0860

ISBN 2 - 550 - 23008-6

Dépôt légal : premier trimestre 1992
Bibliothèque nationale du Québec

PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ

Cette trousse s'adresse à vous, enseignantes et enseignants de la formation professionnelle. Pourquoi à vous?

Parce qu'on a constaté **que de 25 à 33 p. 100 des nouvelles entrepreneures et des nouveaux entrepreneurs du Québec proviennent de la formation professionnelle du secondaire**. Cela est important, autant pour celles et ceux qui, parmi vos élèves, vont créer leur entreprise, que pour le développement de l'emploi dans votre région.

Vous n'êtes pas obligé de réaliser cette activité. Vous la faites seulement si vous y croyez et si vous voulez en faire une réussite pour vous, pour vos élèves et pour l'entrepreneure ou l'entrepreneur invité.

De quoi s'agit-il? Il s'agit, à l'aide des instruments de cette trousse, d'inviter une entrepreneure ou un entrepreneur à venir témoigner de son expérience devant vos élèves, pendant une heure trente à deux heures.

La trousse contient un guide pour vous et un autre pour l'entrepreneure ou l'entrepreneur, pour vous aider tous deux à préparer cette visite et à en faire un succès. Chaque guide contient quelques sections.

> Cette trousse a été expérimentée auprès de onze groupes d'élèves de neuf commissions scolaires et dans six secteurs de la formation professionnelle. Dans dix cas sur onze, cette activité fut un succès! Voir plus loin les commentaires des enseignantes et des enseignants qui ont participé à l'expérimentation.

OBJECTIFS VISÉS

- Faire rencontrer aux élèves de la formation professionnelle une entrepreneure ou un entrepreneur auquel elles et ils puissent s'identifier.
- Sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à la possibilité de devenir entrepreneure ou entrepreneur eux aussi.

LES ÉTAPES À SUIVRE POUR RÉALISER L'ACTIVITÉ

- Parcourir rapidement les textes de la trousse une première fois. En plus de ce document-ci, elle contient deux guides, un pour l'enseignante ou l'enseignant et un pour l'entrepreneure ou l'entrepreneur. Chaque guide contient quelques sections.

- À quel moment tenir cette activité?

  Au moment où vous souhaitez introduire de la variété et de la stimulation dans le cours. Ce peut être dans *le module de sensibilisation au métier*, au début du cours, ou dans *le module d'intégration au milieu de travail*, à la fin du cours, ou encore à tout autre moment qui vous convienne.

- Prendre le temps de choisir une entrepreneure ou un entrepreneur. Le succès de l'activité dépend de votre choix. Voir la section du premier guide intitulée : *Comment choisir l'entrepreneure ou l'entrepreneur*.

- Rencontrer l'entrepreneure ou l'entrepreneur pour l'informer des objectifs de l'activité, du genre de témoignage que vous attendez d'elle ou de lui, du déroulement de l'activité et pour prendre rendez-vous (lieu, date, heure). Les sections suivantes pourront vous être utiles :

  - *L'organisation de la visite de l'entrepreneure ou l'entrepreneur*
  - *Comment préparer votre exposé*
  - *À quoi s'attendre dans une classe de formation professionnelle*
  - *Piste de réflexions avant votre visite en classe*

- Prévenez vos élèves quelques jours à l'avance. Voyez avec elles et eux les objectifs de la visite et demandez-leur de préparer des questions à poser à l'entrepreneure ou l'entrepreneur.

- Recevez la visite de l'entrepreneure ou l'entrepreneur en classe. Voir la section appelée : *La visite en classe de l'entrepreneure ou l'entrepreneur*.

- Revenez sur l'activité avec vos élèves pour leur permettre d'en tirer les conclusions appropriées.

- La section : *Pour sensibiliser vos élèves à créer leur entreprise* vous propose d'autres moyens qui peuvent remplacer la visite de l'entrepreneure ou l'entrepreneur ou s'y ajouter.

- Faites-vous plaisir, à vous et à vos élèves, en leur ouvrant par ces activités la possibilité de créer leur entreprise!

LA TROUSSE: UN OUTIL À VOTRE PORTÉE POUR RÉUSSIR VOTRE ACTIVITÉ

Tous ceux et celles qui ont utilisé la trousse pour organiser la visite d'une entrepreneure ou d'un entrepreneur dans leurs groupes ont jugé la trousse utile, voire très utile. Elle a permis de «savoir dès le départ les étapes à suivre et, par là, d'éviter les erreurs en cours de route». «Elle aide à savoir où on va et est utile pour le conférencier lui-même, pour l'informer des objectifs poursuivis et de ce qu'on attend de lui.»

Au total, dix enseignantes ou enseignants de six secteurs ont organisé onze visites d'une entrepreneure ou d'un entrepreneur en classe. Les groupes qui ont fait cette expérience étaient constitués d'adultes, en majorité (environ 80 p. 100). L'âge des élèves rejoints par cette activité va de 17 à 49 ans.

Ce qu'elle contient...

Ceux et celles qui ont utilisé la trousse pour organiser la visite de l'entrepreneure ou l'entrepreneur ont exploité tous les instruments qu'elle contient, soit les documents à l'intention de l'enseignante ou l'enseignant et les documents à l'intention de l'entrepreneure ou l'entrepreneur. Seule la section : *Si vous désirez aller plus loin* n'a pas été employé par une majorité de répondantes et répondants.

La visite de l'entrepreneure ou de l'entrepreneur

Dans neuf cas sur onze, la visite de l'entrepreneure ou l'entrepreneur en classe, organisée à l'aide de la trousse, s'est déroulée mieux que prévu par les enseignantes et les enseignants. Ceux-ci signalent que les entrepreneures ou les entrepreneurs étaient bien préparés et les élèves très intéressés. Le nombre de leurs questions a fait déborder jusqu'à deux heures la durée de la visite, prévue pour une heure.

Par ailleurs, dans un cas, l'enseignante ou l'enseignant signale qu'elle ou qu'il a dû intervenir auprès du groupe d'élèves pour que leurs questions portent moins sur les techniques propres au métier et davantage sur l'expérience même de l'entrepreneure ou l'entrepreneur. Dans un autre cas, l'intérêt des élèves a été moindre parce que l'entrepreneur était «figé».

L'appréciation des élèves

Dans dix cas sur onze, les élèves se sont montrés très intéressés par la rencontre avec l'entrepreneure ou l'entrepreneur, la seule exception étant le cas de l'entrepreneur «figé». Fait étonnant, celui-ci a rencontré un deuxième groupe immédiatement après le premier et cette fois les élèves l'ont beaucoup apprécié. Le grand nombre de questions posées par les élèves est un indice de leur intérêt. Un groupe d'élèves se propose d'ailleurs de faire revenir l'entrepreneur pour une autre période de deux heures tandis qu'un autre groupe souhaite rendre visite à

l'entrepreneure dans son entreprise pour confronter les images qu'il s'en est faites avec la réalité de l'entreprise.

Un entrepreneur a clairement fait voir que personne ne naît entrepreneur: lui-même n'avait jamais envisagé la possibilité de créer son entreprise, avant de perdre son emploi...

L'identification à l'entrepreneure ou l'entrepreneur

Ce ne sont pas tous les élèves qui ont pu s'identifier à l'entrepreneure ou l'entrepreneur rencontré. Deux raisons expliquent cette situation : ce ne sont pas tous les élèves d'un groupe qui en sont rendus à envisager la création de leur entreprise ou qui désirent devenir entrepreneurs. D'autre part, certains traits de personnalité de l'entrepreneure ou l'entrepreneur invité ont pu favoriser ou décourager cette identification. Parmi les éléments déterminants, nous retenons les suivants:

Caractéristiques à rechercher chez l'entrepreneure ou l'entrepreneur, comportements à encourager de sa part

- avoir un âge relativement proche de celui des élèves,
- avoir commencé au bas de l'échelle et gravi les échelons un à un pour créer son entreprise (comme la majorité des élèves auraient à le faire),
- être une ancienne ou un ancien élève de l'école, avoir reçu la même formation que les élèves ou avoir été un jour à leur place,
- mettre en lumière ses côtés humains de père ou de mère de famille, d'époux, d'épouse, en même temps que d'entrepreneure ou d'entrepreneur.

Situations où l'identification fut mauvaise :

- un entrepreneur de 59 ans qui continue l'entreprise familiale,
- un entrepreneur qui manifeste des lacunes techniques dans le métier étudié par les élèves,
- un entrepreneur «figé» devant le groupe.

L'intérêt des élèves à devenir des entrepreneures ou des entrepreneurs

Lorsque la rencontre s'est bien passée, les enseignantes ou les enseignants signalent que certains élèves ont pris conscience du fait qu'ils pourraient créer leur propre entreprise. Ils signalent que ces élèves ont découvert que créer son entreprise est aussi «à leur portée», que cela les a fait réfléchir ou encore que cela «a éveillé chez certains la possibilité» de créer leur

entreprise et «confirmé le goût de ceux qui avaient déjà un tel projet». Un dernier commentaire d'un participant: «Cette rencontre a éveillé un rêve chez certains et assis le rêve de quelques autres et en a motivé d'autres encore.»

Répéter l'expérience, pourquoi pas?

Toutes les enseignantes et tous les enseignants participants sont d'accord pour répéter l'expérience avec la même entrepreneure ou le même entrepreneur ou, le cas échéant, avec une autre ou un autre. Plusieurs souhaiteraient que la visite dure plus d'une heure et que l'entrepreneure ou l'entrepreneur soit du même métier que les élèves, ou d'un domaine connexe.

Difficultés rencontrées

Trois personnes nous ont parlé de la difficulté de trouver une entrepreneure ou un entrepreneur. Elles ont évoqué les raisons suivantes: certaines ne voudraient pas donner leurs recettes à de futurs compétitrices ou compétiteurs, elles ne désireraient pas révéler leurs bons et leurs mauvais coups et risquer ainsi d'alimenter une compétition déjà difficile à affronter dans un milieu moins populeux. Un autre facteur peut aussi expliquer cette difficulté: la gêne de certaines enseignantes ou de certains enseignants à entrer en contact avec des entrepreneures ou des entrepreneurs, à faire du «P. R.» (des relations publiques).

Solutions suggérées par le personnel enseignant

- si vous êtes mal à l'aise avec les relations publiques, vous pouvez demander l'aide d'une collègue ou d'un collègue, d'une conseillère ou d'un conseiller pédagogique, de la directrice ou du directeur de centre ou encore de votre conjointe ou de votre conjoint.

- choisir des entrepreneures ou entrepreneurs connus de vous à titre d'anciennes ou d'anciens élèves ou de relations personnelles.

- considérer comme normal de trouver la bonne personne après deux ou trois tentatives et pas nécessairement du premier coup.

- s'il s'avère impossible de recruter une entrepreneure ou un entrepreneur, inviter une personne qui connaît bien les besoins et le cheminement des nouvelles entrepreneures et des nouveaux entrepreneurs, comme un intervenant d'un «Groupe soutien aux initiatives Jeunesse», ou l'équivalent, de la région, ou encore inviter une entrepreneure ou un entrepreneur à la retraite.

- choisir une entrepreneure ou un entrepreneur qu'on connaît déjà, c'est plus facile. Par exemple quelqu'un chez qui un élève a déjà fait un stage : la dynamique est déjà enclenchée.

Témoignages sur l'expérience

- «J'étais moi-même comme enseignante très intéressée par le cheminement de cette entrepreneure. De secrétaire, elle est devenue courtière. Cette visite a replacé l'entrepreneure au niveau des élèves: elles ont découvert une femme très simple.»

- «Les élèves souhaiteraient rendre visite à l'entrepreneure dans son salon de coiffure pour confronter leurs images à la réalité.»

- «L'impact de cette visite a été plus grand que prévu. L'expérience s'est très bien passée.»

- «Cette visite pourrait bien se situer dans la troisième semaine du programme, dans le module de sensibilisation au métier. C'est une amorce. Il faudrait penser à d'autres activités pour intensifier cette sensibilisation.»

- «Il ne faudrait pas en rester là! Il faudrait qu'on fasse des choses structurées pour favoriser l'entrepreneurship chez ceux que cela intéresse.»

Gouvernement du Québec
Ministère
de l'Éducation

Niveau(x) d'enseignement : 4 Numéro EDUQ : 9270739
Centre d'intérêt : 870

Créer son entreprise : la visite en classe d'une entrepreneure ou d'un entrepreneur : trousse destinée aux enseignantes et enseignants de la formation professionnelle. -- [Québec] : Ministère de l'éducation, 1992.
1 portefeuille (3 v. ; 6; [12, 8] p.) ; 31 cm.

En tête du titre : La formation professionnelle et l'entrepreneurship. "La formation professionnelle au secondaire". Code : 9192-0860, 17-3700, 17-3700-1 à 17-3700-3. Dépouillement : v. [1]. Présentation de l'activité -- v. [2]. Guide pour l'enseignante ou l'enseignant -- v. [3]. Guide pour l'entrepreneure ou l'entrepreneur.

ISBN 2-550-23008-6

ISBN 2-550-23009-4

ISBN 2-550-23010-8

Vedette(s)-secondaire(s) : Québec (Province). Ministère de l'éducation

Descripteur(s) : Formation professionnelle • Entreprise • Guide • Secondaire (Ordre d'enseignement)

Cette trousse permet à un enseignant en formation professionnelle au secondaire d'inviter un entrepreneur à venir témoigner de son expérience devant les élèves. En plus de présenter les étapes à suivre pour réaliser l'activité, la trousse contient un guide pour l'enseignant qui donne des indications pour le choix de l'entrepreneur, l'organisation de sa visite, la visite comme telle et des moyens pour sensibiliser les élèves à créer leur entreprise. Elle contient aussi un guide pour l'entrepreneur où on lui donne des conseils pour préparer son exposé et affronter une classe et on lui propose des pistes de réflexion avant sa visite en classe.

Type de document :

GUIDE POUR
L'ENSEIGNANTE OU L'ENSEIGNANT

La Formation professionnelle au secondaire

Québec

927739-E

« La Formation Professionnelle et l'Entrepreneurship »

GUIDE POUR L'ENSEIGNANTE OU L'ENSEIGNANT

Réimpression, mars 1992 — 9192-6243

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation, 1992 — 9192-0860

ISBN 2-550-23009-4

Dépôt légal : premier trimestre 1992
Bibliothèque nationale du Québec

COMMENT CHOISIR L'ENTREPRENEURE OU L'ENTREPRENEUR

Avant d'arrêter votre choix sur la personne à inviter en classe, prenez quelques minutes pour dresser une liste de quelques entrepreneures et entrepreneurs, incluant des anciens élèves de l'école ou du centre ou des entrepreneures ou entrepreneurs que vous connaissez personnellement. Téléphonez-leur pour savoir si elles ou ils seraient intéressés à rencontrer vos élèves, puis considérez les candidatures de deux ou trois personnes en vous demandant:

- **Cette personne a-t-elle de l'entregent?**
- **S'exprime-t-elle facilement?**
- **Son entreprise intéressera-t-elle les élèves?**
- **Son entreprise est-elle liée au métier de vos élèves?**
- **Les élèves s'identifieront-ils facilement à cette personne? (pensez à son âge, à la taille de son entreprise, à l'école où elle a étudié)**
- **Cette personne est-elle connue et appréciée?**
- **Est-elle intéressée et prête à partager son expérience avec les élèves?**
- **Autres questions** _____

_____

_____

N.B. Si certaines de ces questions vous semblent plus importantes que d'autres, n'hésitez pas à les placer en tête de la liste et à leur donner tout le poids voulu, sans éliminer les autres pour autant.

Si vous n'arrivez pas à fixer votre choix, parlez-en à une collègue ou un collègue, ou à une connaissance.

Notez ici le nom de l'entrepreneure ou de l'entrepreneur choisi _____

_____ et donnez la raison de votre choix _____

_____

_____

L'ORGANISATION DE
LA VISITE DE L'ENTREPRENEURE
OU L'ENTREPRENEUR

L'ORGANISATION DE LA VISITE DE L'ENTREPRENEURE

OU ENTREPRENEUR

Quand vous aurez choisi la personne qui semble le mieux répondre à vos besoins, vous pourrez lui demander de la rencontrer dans son entreprise, au restaurant ou ailleurs pour faire plus ample connaissance et pour organiser ensemble sa visite en classe.

Pendant cette rencontre, vous pourrez présenter à l'entrepreneure ou l'entrepreneur les objectifs de sa visite aux élèves de formation professionnelle (voir la section : *La visite en classe de l'entrepreneure ou de l'entrepreneur)* et le genre de témoignage que vous souhaitez : ce qu'il ou elle a fait, depuis sa sortie de l'école jusqu'à la création de son entreprise. Vous pouvez parcourir avec elle ou lui la section du *Guide pour l'entrepreneure ou l'entrepreneur* qui est intitulée : *Comment préparer votre exposé*. Laissez-lui ce guide et demandez-lui lesquelles de ces questions l'intéressent davantage. Proposez-lui de vous en parler un peu pour qu'elle ou il se «réchauffe», cela vous permettra aussi de savoir un peu à quoi vous attendre en classe. Vous pourrez lui suggérer d'apporter un ou des objets pour fixer un peu l'attention des élèves. Par exemple des outils, des matières premières, des produits, des plans, des dessins ou des photos, des certificats d'excellence qui aideront les élèves à imaginer le genre d'entreprise dont il est question. Une ou deux pièces suffiront. Il faut lui rappeler cependant que son expérience et son témoignage sont plus importants que la quincaillerie.

Parlez-lui un peu de vos élèves, de ce qui les intéresse, de ce qui les passionne, de leur âge, du genre de questions qu'elles et ils pourront lui poser. Laisser à l'entrepreneure ou l'entrepreneur le guide qui lui est destiné. (*Guide pour l'entrepreneure ou l'entrepreneur*)

Pour conclure votre rencontre, il pourra être utile de récapituler puis de formuler clairement l'entente que vous avez prise avec l'entrepreneure ou l'entrepreneur. Par exemple: «Donc je vous attendrai à l'entrée de l'école X, à telle adresse, tel jour, telle heure, pour rencontrer un groupe d'élèves de telle spécialité, afin de les sensibiliser, par votre témoignage et votre expérience, à la possibilité de créer leur propre entreprise.» Dites-lui, avant de la ou le quitter, que vous lui téléphonerez deux jours avant sa visite pour confirmer celle-ci. Dites-lui de consulter la section : *pistes de réflexion avant votre visite en classe*. En plus du guide, laissez-lui aussi votre carte ou votre numéro de téléphone, elle ou il sera ainsi rassuré de savoir où vous rejoindre au besoin.

LA VISITE EN CLASSE

DE L'ENTREPRENEURE OU DE L'ENTREPRENEUR

LA VISITE EN CLASSE DE L'ENTREPRENEURE OU DE L'ENTREPRENEUR

OBJECTIFS

Faire rencontrer aux élèves de formation professionnelle une entrepreneur(e) ou un entrepreneur auquel ils puissent s'identifier.

Sensibiliser les élèves à la possibilité de devenir entrepreneures ou entrepreneurs elles ou eux aussi.

CADRE CONCEPTUEL

Entre 25 et 33 p. 100 des nouvelles entrepreneures et nouveaux entrepreneurs québécois sont issus de la formation professionnelle du secondaire. Il est donc très vraisemblable que quelques-uns de vos élèves créent leur propre entreprise dans quelques années.

La rencontre avec une entrepreneure ou un entrepreneur, une vraie, un vrai, permettra aux élèves de prendre contact avec son expérience: les motifs qui l'ont poussé à lancer son entreprise, les difficultés rencontrées, les moyens utilisés pour s'en sortir, le cheminement suivi depuis sa sortie de l'école, etc.

L'entrepreneure ou l'entrepreneur pourra alors servir de modèle pour les élèves, ce qui pourra les stimuler à développer les connaissances, les habiletés et les attitudes qui leur seront utiles à la création et à la gestion de leur propre entreprise.

En outre, cette rencontre permettra de démythifier l'entrepreneur, d'en faire une personne humaine et «parlable» et, en conséquence, elle permettra aux élèves d'envisager la création de «leur» entreprise comme une possibilité réelle.

Quelques jours avant la date fixée, annoncez aux élèves la visite de monsieur Untel ou madame Unetelle, propriétaire de telle entreprise, qui viendra leur parler de son expérience d'entrepreneure ou d'entrepreneur.

Proposez à vos élèves de penser aux questions qu'ils aimeraient lui poser. Laissez mijoter jusqu'à la rencontre avec l'entrepreneure ou l'entrepreneur ou recueillez ces questions par écrit si vous préférez.

DÉROULEMENT DE LA RENCONTRE

Présentez l'entrepreneure ou l'entrepreneur en mentionnant son nom et celui de son entreprise. Soulignez le fait que malgré ses nombreuses occupations, elle ou il a pris le temps de venir rencontrer le groupe parce qu'elle ou il trouve important de témoigner de son expérience devant eux.

Annoncez aux élèves qu'ils pourront poser des questions au cours de l'exposé ou à la fin seulement, selon l'entente prise avec l'entrepreneure ou l'entrepreneur.

Cédez la parole à l'entrepreneure ou l'entrepreneur. Demandez-lui de parler de son cheminement pendant 15 ou 20 minutes. Pendant le reste du temps, elle ou il pourra répondre aux questions des élèves.

Cependant, restez attentif pour freiner au besoin un trop grand nombre de questions, pour aider l'entrepreneure ou l'entrepreneur à garder le fil des ses idées et pour l'amener à faire part d'expériences intéressantes qu'elle ou il vous aurait mentionnées antérieurement. Au besoin, demandez-lui de parler aussi de telle expérience particulière.

À la fin du laps de temps prévue pour la visite (entre une heure trente et deux heures) demandez à une ou un élève, choisi et prévenu à l'avance, de remercier l'entrepreneure ou l'entrepreneur de sa visite.

Après la visite

Le lendemain ou le surlendemain de la rencontre, demandez à quelques élèves de rédiger une lettre de remerciement à l'entrepreneure ou l'entrepreneur. Faites dactylographier cette lettre sur le papier à entête de l'école, faites-la signer par tous les élèves et postez-la à l'entrepreneure ou l'entrepreneur. Elle constituera un signe concret de reconnaissance de la part de l'école. Elle se retrouvera peut-être affichée dans la salle d'attente de l'entreprise.

Téléphonez à l'entrepreneure ou l'entrepreneur pour la ou le remercier personnellement, mais aussi pour recueillir ses impressions, pour en tenir compte pour les visites ultérieures.

POUR SENSIBILISER VOS ÉLÈVES

À CRÉER LEUR ENTREPRISE

POUR SENSIBILISER VOS ÉLÈVES

À CRÉER LEUR ENTREPRISE

Des moyens pour passer à l'action

La plupart des activités qui suivent ont été proposées par les enseignantes et les enseignants lors de l'expérimentation de la trousse.

- stage d'observation d'une demi-journée ou plus, dans différentes entreprises, des très petites aux moyennes, pour permettre aux élèves de voir des entrepreneures ou des entrepreneurs à l'oeuvre;
- module ou clinique de 6 heures ou plus portant sur le cheminement à suivre pour créer son entreprise: informations à aller chercher, auprès de qui, prix des machines et du matériel à acheter, temps requis avant de faire des profits, étude de la clientèle et de la concurrence, relations avec la banque, etc.;
- panel avec deux ou trois entrepreneures ou entrepreneurs (Non encore expérimenté);
- simulation de la façon de procéder pour mettre sur pied son entreprise, par exemple son salon de coiffure;
- rencontre d'une entrepreneure ou d'un entrepreneur avec trois groupes d'élèves de secteurs différents dans un même centre. L'expérience serait répétée dans trois centres différents (Non encore expérimenté);
- visites à quelques petits entrepreneurs près de chez nous (plutôt qu'une seule visite dans une région éloignée de la nôtre), visites centrées sur l'entrepreneure ou l'entrepreneur : son travail quotidien, ses responsabilités, ses relations avec les clients et les employés, etc.; (Non encore expérimenté);
- stages en entreprise, congrès et colloques;
- jeux sur l'entrepreneurship, «Jeunes entreprises» (entreprises créées par des élèves en activités complémentaires, cf. le cours de 30 heures d'éducation économique, au secondaire général);
- vidéos et autre matériel didactique, par exemple la vidéo de 12 minutes *Devenez entrepreneur*, préparée par le Bureau de commerce de Montréal (Non encore expérimenté);
- partir d'un produit propre au secteur d'étude (par exemple un rouleau à gazon, en soudage) et remonter de là au besoin, à la clientèle et à la compétition, puis à la conception, à la fabrication, à la vente et au financement requis pour faire vivre l'entreprise et son propriétaire. (Non encore expérimenté);
- visites de salons techniques et de salons de la sous-traitance.

Gouvernement du Québec
Ministère
de l'Éducation

9102-0965
17-2703-2

Niveau(x) d'enseignement : 4 Numéro EDUQ : 9270739
Centre d'intérêt : 870

Créer son entreprise : la visite en classe d'une entrepreneure ou d'un entrepreneur : trousse destinée aux enseignantes et enseignants de la formation professionnelle. -- [Québec] : Ministère de l'éducation, 1992.
1 portefeuille (3 v. : 6; [12; 8] p.) ; 31 cm.

En tête du titre : La formation professionnelle et l'entrepreneurship. "La formation professionnelle au secondaire". Code : 9192-0860; 17-3700; 17-3700-1 à 17-3700-3. Dépouillement : v. [1]. Présentation de l'activité -- v. [2]. Guide pour l'enseignante ou l'enseignant -- v. [3]. Guide pour l'entrepreneure ou l'entrepreneur.

ISBN 2-550-23008-6

ISBN 2-550-23009-4

ISBN 2-550-23010-8

Vedette(s)-secondaire(s) : Québec (Province). Ministère de l'éducation

Descripteur(s) : Formation professionnelle • Entreprise • Guide • Secondaire (Ordre d'enseignement)

Cette trousse permet à un enseignant en formation professionnelle au secondaire d'inviter un entrepreneur à venir témoigner de son expérience devant les élèves. En plus de présenter les étapes à suivre pour réaliser l'activité, la trousse contient un guide pour l'enseignant qui donne des indications pour le choix de l'entrepreneur, l'organisation de sa visite, la visite comme telle et des moyens pour sensibiliser les élèves à créer leur entreprise. Elle contient aussi un guide pour l'entrepreneur où on lui donne des conseils pour préparer son exposé et affronter une classe et on lui propose des pistes de réflexion avant sa visite en classe.

Type de document :

921430 c

GUIDE POUR
L'ENTREPRENEURE OU L'ENTREPRENEUR

La Formation Professionnelle au Québec

Québec

9776439-C

« La Formation Professionnelle et l'Entrepreneurship »

GUIDE POUR L'ENTREPRENEURE OU L'ENTREPRENEUR

Réimpression, mars 1992 — 9192-6243

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation, 1992 — 9192 - 0860

ISBN 2 - 550 - 23010-8

Dépôt légal : premier trimestre 1992
Bibliothèque nationale du Québec

COMMENT PRÉPARER VOTRE EXPOSÉ

Nous vous proposons les questions suivantes, pour vous permettre de préparer votre exposé. Bien entendu, vous n'aurez pas le temps d'aborder chacune d'elles. Alors, choisissez celles qui traitent des domaines et des sujets auxquels vous attachez le plus d'importance. Naturellement, vous avez tout le loisir d'ajouter des commentaires pertinents.

- Décrivez votre bagage (vie familiale, école, endroit où vous avez grandi, emplois que vous avez occupés, amis, parents) et expliquez en quoi il a pu avoir une influence favorable ou défavorable sur vous en tant qu'entrepreneur ou entrepreneure.
- Plus précisément, quelle influence pensez-vous que l'école a eue sur vous en tant qu'entrepreneur ou entrepreneure?
- Qui, en particulier, vous a le plus influencé?
- Quels facteurs ont le plus contribué à éveiller votre intérêt pour l'entrepreneurship?
- Quel genre de travail faisiez-vous avant de lancer votre première entreprise?
- En quoi consiste exactement votre entreprise et quel bien ou service offrez-vous?
- Comment avez-vous découvert cette possibilité et comment avez-vous décidé qu'elle valait la peine d'être exploitée? À l'aide de quels critères importants avez-vous évalué vos chances de réussite?
- Combien de temps s'est écoulé entre le moment où vous avez découvert cette possibilité et le lancement de l'entreprise?
- Énumérez les principales étapes traversées pendant cette période ainsi que les obstacles et barrières rencontrés en chemin.
- Quelles ont été vos principales sources d'aide?
- Dans quel but avez-vous lancé cette entreprise? Avez-vous l'impression d'avoir réussi? Selon vous, comment se mesure le succès? Nommez vos principales sources de motivation. Quel rôle joue l'argent dans la motivation?
- Nommez vos points forts et vos points faibles comme entrepreneure ou entrepreneur.
- Quels sacrifices le rôle d'entrepreneure ou d'entrepreneur vous a-t-il imposés?
- Jusqu'à maintenant, quel a été votre moment de gloire? Votre pire moment?
- Vous considérez-vous comme un casse-cou, un parieur? Comment réagissez-vous face au risque?
- En tant qu'entrepreneure ou entrepreneur, qu'est-ce qui vous comble et vous satisfait personnellement?
- Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui veut devenir entrepreneure ou entrepreneur?
- Recommandez-vous l'entrepreneurship comme mode vie?
- L'entreprise que vous décrivez aujourd'hui constitue-t-elle votre première expérience en entrepreneurship? Si non, énumérez vos autres expériences et dressez le bilan de chacune d'elles. Avez-vous déjà échoué dans une entreprise? Si oui, quelle leçon en avez-vous tirée?

À QUOI VOUS ATTENDRE

DANS UNE CLASSE

DE FORMATION PROFESSIONNELLE

À QUOI VOUS ATTENDRE DANS UNE CLASSE DE FORMATION PROFESSIONNELLE

La formation professionnelle, au secondaire, s'adresse maintenant aussi bien à des adolescents de 15 à 18 ans qu'à des adultes désireux d'apprendre un métier. Le groupe que vous allez rencontrer pourra être constitué de jeunes seulement ou seulement d'adultes ou encore compter des jeunes et des adultes. Il va de soi aussi que ce groupe pourra comprendre des garçons et des filles.

Vous constaterez que les élèves ont beaucoup d'intérêt (et de questions...) pour les entrepreneures ou les entrepreneurs, pour leurs succès et leurs échecs et qu'ils aimeraient particulièrement connaître vos impressions et vos commentaires sur votre expérience personnelle comme entrepreneure ou entrepreneur. Les élèves aiment habituellement apprendre en étant actifs et au contact de personnes qui ne sont pas des enseignantes ou des enseignants. Ils attendront donc avec impatience votre visite qu'ils considèrent comme une expérience pratique et vraie. Ils apprécieront que vous donniez de votre temps pour les rencontrer.

Nous vous suggérons de leur faire un exposé de 15 à 20 minutes, suivi d'une période d'échange et de questions de 1 heure à 1 heure trente. Les objets que vous apporterez : matière première, outil, produit fini, votre logo, etc. aideront à fixer leur attention et à imaginer votre entreprise.

Il se pourrait bien que certains élèves veuillent vous parler en particulier, une fois la classe terminée. Vous pourriez peut-être prévoir quelques minutes de plus pour ces échanges.

PISTES DE RÉFLEXION AVANT VOTRE VISITE EN CLASSE

Pistes de réflexion avant votre

votre visite en classe

- Connaissez-vous bien les objectifs de cette visite en classe?
- Quels objectifs vous êtes-vous fixés pour cette visite?
- L'enseignante ou l'enseignant a-t-il confirmé le lieu, la date et l'heure de votre exposé?
- Avez-vous prévu de rencontrer l'enseignante ou l'enseignant dans un local de l'école?
- Aurez-vous besoin d'appareils audio-visuels? En avez-vous avisé l'enseignante ou l'enseignant?
- Avez-vous l'intention de préparer des notes pour vous aider au cours de l'exposé?
- Pour agrémenter votre exposé, apporterez-vous des objets en classe : échantillons de produits, etc.?
- Connaissez-vous des anecdotes, des histoires ou des blagues que vous pourrez raconter afin de «détendre» l'atmosphère?
- Avez-vous songé à une façon de faire participer les élèves à l'exposé?
- Devez-vous laisser un numéro de téléphone où l'on peut vous joindre en cas de besoin pendant votre visite à l'école? Si oui, tentez de régler cette question à l'avance car, dans une école, il est parfois assez difficile de joindre quelqu'un.
- Quel message principal souhaitez-vous plus particulièrement transmettre aux élèves?

Gouvernement du Québec
Ministère
de l'Éducation